__Бородина Елена Александровна__
преподаватель кафедры менеджмента,
маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного
технического университета

КЛАСТЕРНЫЙ МЕХАНИЗМ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Вопрос о конкурентоспособности России в целом и российских регионов в частности достаточно актуален с точки зрения как теории, так и практики. Рыночные отношения и демократизация становятся неотъемлемой чертой настоящего времени все в большем числе стран, не говоря уже о России. Применение новых информационных технологий позволяет все большему числу экономических субъектов вступать в мировые конкурентные процессы без оглядки на государственные границы. Все это приводит к росту конкурентных начал в мировой экономике и, в свою очередь, в экономике регионов России.

В настоящее время большую популярность получили две основные стратегии повышения конкурентоспособности структуры национальной экономической системы – концепции повышения конкурентоспособности на основе промышленной политики и конкурентной политики. Как правило, их противопоставляют друг другу. При этом в основе промышленной политики лежит главенствующая роль государства, предполагающая широкое использование регулятивных функций государства, вплоть до прямого вмешательства в процесс конкуренции (предоставление государственных заказов). Сторонники другого направления отдают предпочтение примату конкурентной политики.

Таким образом, возникает два способа формирования прогрессивной структуры – «сверху» и «снизу».

Первый способ основывается на применении усиленного воздействия государства, определяющего структуры выбранной отрасли, концентрацию в своих руках необходимых для инвестиций ресурсов, использование административных рычагов воздействия на данный процесс. Это означает не что иное, как возврат к недавнему социалистическому прошлому. Такой подход структурной перестройки «сверху» особенно эффективен в кризисный период развития экономики.

Второй способ формирования конкурентоспособной структуры национальной экономической системы предполагает опору на инициативу отдельных предпринимателей, то есть не что иное, как развитие экономики на основе механизма свободной конкуренции. Конкуренция долгое время рассматривалась как сила, способствующая идеальному решению проблемы повышения экономической эффективности не только отдельного производства, но и экономической системы в целом. С этой точки зрения, конкурен-

ция продолжает оставаться «невидимой рукой», несмотря на устаревание механизма ее действия и конкретных аналитических выкладок А. Смита, аргументы которого в пользу эффективности свободной конкуренции остаются действенными, а фундаментальным ориентиром для любого государства, желающего добиться благосостояния для своего народа, остается рыночная экономика как основной способ существования конкурентных отношений. «Невидимая рука» Смита на современном этапе – это рыночные цены, формирующиеся под влиянием конкурентных сил, что максимально близко к пропорции, в наибольшей степени согласующейся с интересами всего общества.

Когда действие этих сил расстраивается «могущественной силой ... монополии», то тенденция справедливого распределения ресурсов общества становится несостоятельной.

Однако при решении рассматриваемой проблемы структурной перестройки экономики важно определить, какова в результате цель соответствующих мероприятий и есть ли у нас возможности для ее достижения. Опора лишь на свободные рыночные силы вряд ли обеспечит значительные прогрессивные изменения в структуре экономики и ее достойное положение на международном уровне. Скорее всего, будет воспроизводиться существующая структура, зависимая от «подарков природы» и не обеспечивающая устойчивого благосостояния нации.

Конкуренция, конечно же, исполняет роль регулятора темпов и пропорций производства, побуждает товаропроизводителей внедрять научно-технические достижения, совершенствовать организацию производства и труда. Однако в условиях кризиса экономики и несовершенства рыночных институтов невозможно целиком полагаться на конкурентные механизмы совершенствования экономической структуры государства.

Следует также отметить, что чем масштабнее и глубже прорывы в науке и технике, в технологии и информационном обеспечении, тем больше бизнес и общество возлагают надежду на государство, его ресурсы и институты. Это ведет к тому, что объективно роль государства повышается, и все дискуссии о минимизации роли государства в современной экономической системе имеют практический смысл лишь при условии, что «минимизация» понимается как «оптимизация» государственного фактора среди других факторов прогресса. Однако уровень оптимизации зависит от конкретного сочетания реальных обстоятельств, а не от либеральных или иных теоретических подходов.

В этой связи следует изыскивать некий альтернативный вариант осуществления структурной перестройки экономической системы, который бы позволил сочетать в себе преимущества первых двух концепций, рассмотренных выше. Современный опыт развитых стран показывает, что в процессе достижения конкурентоспособной структуры национальной экономической системы возникает ряд проблем, среди которых основной является совмещение интересов национальной экономической системы и интересов фирм.

На основе рассмотренных теоретических концепций развития рыночных отношений и формирования конкурентоспособности национальной эконо-

мической системы можно предложить адаптационную модель формирования и развития конкурентоспособности «пороговой» экономической системы, сочетающую в себе два полярных подхода к структурной перестройке экономических систем. В основу данной адаптационной модели формирования конкурентоспособности страны должна быть положена концепция государственного регулирования процессов формирования макроэкономической и микроэкономической конкурентоспособности на основе сочетания концепции регулируемой открытости национальной экономической системы и государственной доктрины развития отечественного производства (рис. 1).

Особенностью данной модели является то, что она универсальна для всех стран. Степень использования того или иного параметра и их сочетания будет определять уровень развития конкурентоспособности национальной экономической системы, а их выбор будет обусловлен индивидуальными характеристиками каждой страны. Тем не менее, эта модель представляется универсальной и практически полезной. Опыт успешных развивающихся стран показывает, что такой подход значительно ускоряет процесс экономических преобразований.

Современная промышленная политика сегодня направлена на решение таких задач, как повышение национальной конкурентоспособности, развитие производства, увеличение производительности. Одним из направлений промышленной политики является кластерная политика, нацеленная на поддержку существующих и потенциальных цепочек создания добавленной стоимости и окружающей их среды, а не отдельных компаний, а также на выбор конкурентоспособной модели экономики, приоритетных отраслей, имеющих потенциал повышения конкурентоспособности.

Таким образом, кластерная политика представляет собой сложный комплекс действий, реализуемых совместно государственными (региональными) органами управления и частным сектором (предпринимателями).

Поскольку каждый регион обладает своими особыми условиями, конкурентными преимуществами, меры, предпринимаемые для создания кластера, должны учитывать эти различия. Можно выделить следующие варианты моделей кластерной политики (в зависимости от требуемой цели развития; см. табл. 1).

Общей целью развития для всех моделей является повышение эффективности работы бизнеса, увеличение синергетического эффекта, развитие региональной конкурентоспособности; в свою очередь реализация моделей направлена на создание системы институтов, упрощающих трансфер знаний, способствующих установлению благоприятного инвестиционного и инновационного климата, установлению взаимосвязей между наукой, производством, финансами, сектором услуг, общественными организациями.

Немаловажное значение имеет и региональная структура экономики. На территориальное размещение экономических объектов оказывают влияние социальные, природные, экономические и географические факторы. Главную роль играет близость к ресурсным источникам и рынкам сбыта, уровень занятости населения, обеспеченность транспортными коммуникациями. В современной региональной структурной политике популярна идея выравнивания экономического потенциала, доходов, уровня и качества жизни.

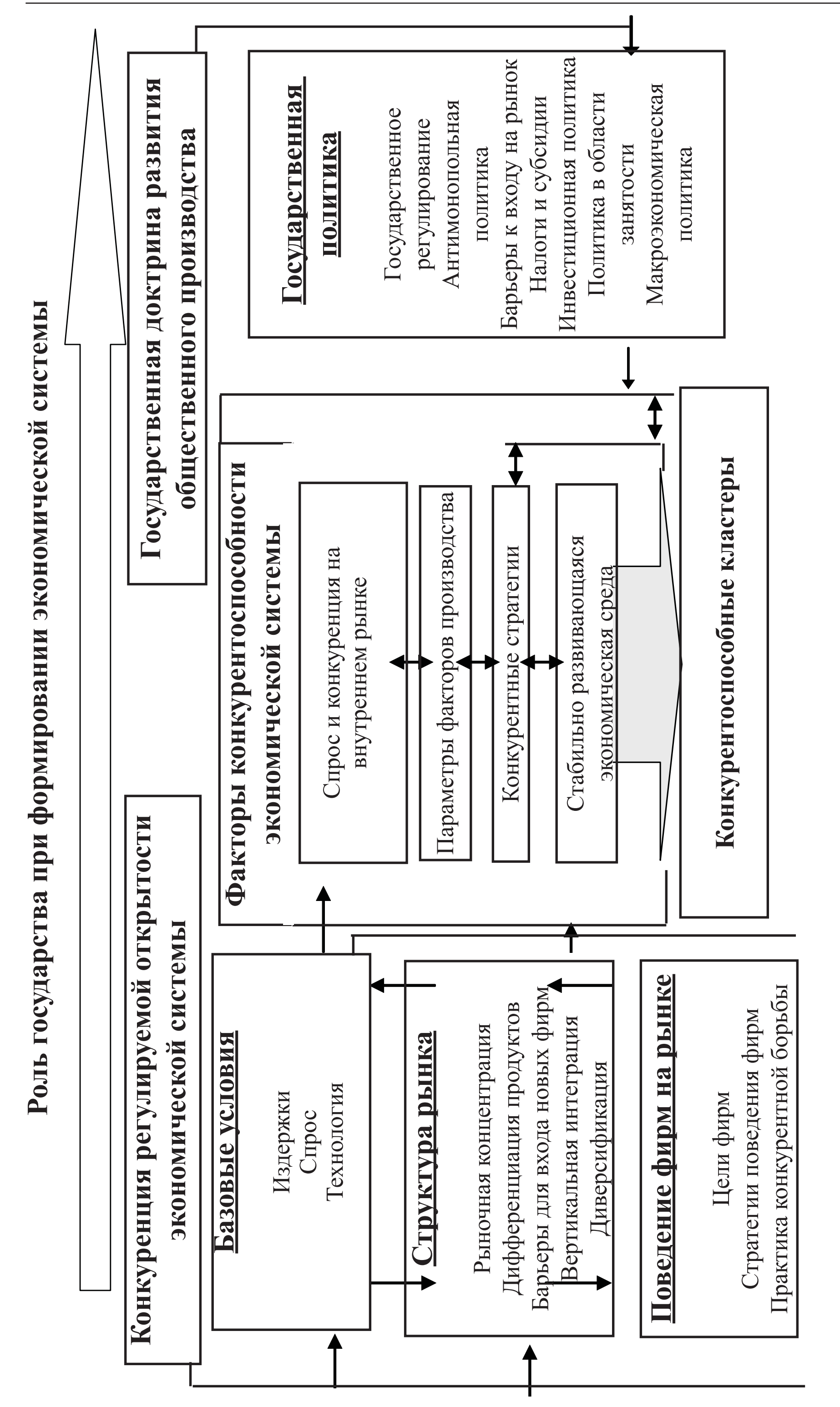


Рис. 1. Адаптационная модель формирования конкурентоспособной экономической системы посредством кластеров.

Таблица 1. Модели кластерной политики

Тип модели	Уровень	Цель развития	Типичные действия	Страна-представитель
1	2	3	4	5
Модель Национальных преимуществ	мега-мезо-	Национальное преимущество в определенных секторах или цепочках создания стоимости	Определение кластера и создание благоприятных условий	Канада Дания Финляндия Швеция Нидерланды
Модели поддержки малого и среднего бизнеса	микро-мезо-	Конкуренто-способность малого и среднего бизнеса	Усиление взаимодействия между источниками знаний для обучения и компенсации недостатка инновационных возможностей	Австралия Новая Зеландия Норвегия США
Модели регионального развития	мезо-микро-	Привлекательность региона, экономический рост	Стимулирование развития бизнеса в определенных направлениях через инвестиции и систему поддержки предпринимательских инициатив	Канада Шотландия Уэльс
Модели установления связей науки с производством	микро-мезо-	Сотрудничество и программа действий между промышленностью и наукой	Создание «критической массы» в развивающихся технологиях через привлечение научного потенциала, инвесторов и предпринимателей	Австрия Германия Нидерланды

Источник: [3]

Неоднородность регионов вызывает различия в их экономических интересах. Между регионами имеются явные и скрытые противоречия в отношении ограниченных ресурсов, существует конкуренция в открытой и скрытой формах. Выявление этих экономических интересов – важный шаг для поиска путей повышения эффективной региональной политики.

Для решения проблем становления и развития конкурентоспособной национальной экономической системы необходима разработка новых подходов, одним из которых и является теория кластерного механизма. В России

подобной альтернативой развития становятся интегрированные бизнес-группы. Интегрированной бизнес-группой называют некоторую совокупность экономических агентов, которая обладает следующими характеристиками:

- хотя бы часть агентов является коммерческими организациями;
- между агентами существуют регулярные взаимосвязи, более тесные, чем просто рыночные;
- существует некоторый центр принятия ключевых решений, обязательных для всех агентов данного целого [1].

Интегрированные бизнес-группы охватывают ряд отраслей машиностроительного, оборонно-промышленного, агропромышленного комплексов и по своему масштабу деятельности занимают значительную долю в экономике, особенно в секторе естественных монополий. Как отметил В. Цветков, одной из проблем развития интегрированных бизнес-групп является снижение эффективности работы [2]. Основная причина этого – высокая себестоимость, недостаточная конкурентоспособность и качество продукции, отсутствие платежеспособного спроса и неэффективная ценовая стратегия групп.

На основе проведенного сравнительного анализа можно предложить основные характеристики кластеров субъектов экономики и интегрированных бизнес-групп (табл. 2).

Кластеры отличает от интегрированных бизнес-групп прежде всего структура и принцип построения взаимоотношений внутри структуры, уровень иерархии; другое отличие – особенности инновационного развития. Источником развития кластеров являются инновации, образующие дополнительные конкурентные преимущества, разработанные или в рамках кластера, или в образовательных центрах, сотрудничающих с фирмами, которые образуют ядро. Таким образом, новшества разрабатываются непосредственно для потребностей кластера, период их внедрения относительно короткий. У интегрированных бизнес-групп, имеющих сложную структуру, расположенных в различных регионах, инновационные процессы рассматриваются как элемент стратегического развития – они разрабатываются чаще всего вне интегрированных бизнес-групп, что требует более протяженного периода внедрения.

Таблица 2. Сравнительные характеристики интегрированных бизнес-групп и кластерных структур

Признак	Интегрированная бизнес-группа	Кластерные структуры
Центральный элемент	Одно из юридических лиц, группа физических лиц	Технологическая цепочка, крупные предприятия
Конкуренция внутри структуры	Слабая	Сильная между главными фирмами

– продолжение таблицы –

Принцип организации	Юридическое оформление, иерархическое управление	Самоорганизация
Интеграция	Вертикальная и горизонтальная	Горизонтальная
Территориальное расположение	Размытые границы	Четко определенные границы
Государственное регулирование	Федеральный уровень, регулирование монополий	Региональный уровень, стимулирование социально-экономического развития
Управление потоками знаний	Интеграция с профильными научными учреждениями, независимо от географического положения	Интеграция с региональными научными учреждениями, создание системы обмена информацией между основными участниками
Направление развития	Расширение сфер деятельности, улучшение управляемости	Поиск региональных конкурентных преимуществ, улучшение координации между бизнесом и региональной властью
Степень концентрации	Высокая	Различная

Источник: [3]

Таким образом, промышленная политика может пойти по двум направлениям: 1) ориентация на кластерное развитие, т. е. развитие конкурентных преимуществ региона, совершенствование технологических цепочек, создание территориальных производственных комплексов; или 2) создание особых условий развития отдельным предприятиям, ориентированным на трансрегиональное развитие. Второй путь развития приведет к дальнейшей монополизации экономики, потере стимулов к инновационному развитию, зависимости от деятельности каждой интегрированной бизнес-группы, а первый путь — через процесс кластеризации будет способствовать повышению конкурентоспособности организаций, входящих в состав кластеров.

Кластерная структуризация экономики оказывает существенное влияние на общую экономическую политику государства. Прежде всего это связано с поддержкой науки, рискованных инноваций, экспортной деятельностью, созданием необходимой инфраструктуры и образованием (рис. 2). Во многих организациях, объединенных кластерными технологиями, все большая часть экономического эффекта достигается в результате применения специ-

альных знаний, широкого обучения персонала и взаимодействия с партнерами и контрагентами.



Рис. 2. Влияние кластеров субъектов экономики на общую экономическую политику.

Политика, опирающаяся на развитие кластеров, ведет к повышению конкурентоспособности государства. Создание кластеров также обеспечивает новые возможности для бизнеса, приводит к повышению устойчивости развития малого предпринимательства, возрастанию экологической ответственности предприятий, расширению границ их инициативной природоохранной деятельности. За последние 10–15 лет в подавляющем большинстве ведущих промышленных компаний мира достигнуты и продемонстрированы существенные результаты в области уменьшения отрицательного воздействия на окружающую среду при одновременном увеличении объемов производства, снижении удельных расходов сырья и материалов, экономии энергоресурсов, повышении качества продукции. Экологическая деятельность как одна из составляющих сбалансированного развития кластера становится экономически оправданной, позволяя предприятиям ис-

пользовать связанные с ней разнообразные прямые и косвенные преимущества и выгоды.

Характерная черта многих современных кластеров – наличие компонентов знаний в каждом производимом ими продукте или услуге. Таким образом, интеллектуальная работа, специальные знания и коммуникации становятся факторами не только создания добавленной стоимости, но и усиления конкурентоспособности, экономического развития кластеров. Это соответствует общим тенденциям глобальной экономики. Ведь для ряда видов продукции большая часть стоимости создается на стадии не столько материального производства, сколько маркетинга, сбыта НИОКР и обслуживания.

Поскольку кластеры являются сложной системой, элементы которой объединены материальными и финансовыми потоками, их структуру наиболее удобно представить в виде ориентированных графов. Данный метод позволяет оценить уровень сложности и тип взаимоотношений между компонентами кластера, эффект синергии. На рис. 3 представлены различные структуры кластеров, расположенные в порядке увеличения синергии (см.: [4]).

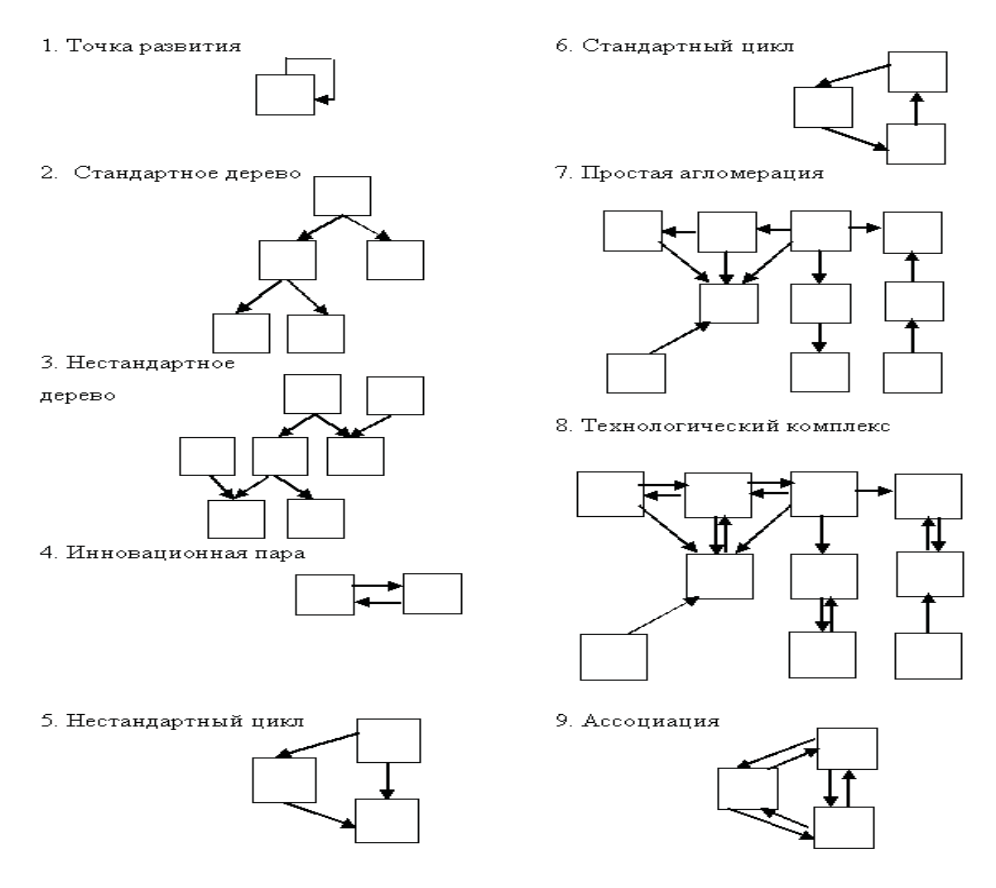


Рис. 3. Структуры кластеров.

Источник: [4]

Данные структуры показывают развитие кластера от единичного звена (точки развития) до ассоциации, в которой все элементы связаны между собой прямыми и обратными связями. Поэтому понятие кластера, в зависимости от перечисленных параметров, может менять свое содержание и форму: одно предприятие, группа взаимосвязанных предприятий, отрасль, объединение отраслей.

Отражая динамику относительных преимуществ, *кластеры имеют свой жизненный цикл*, часто тесно связанный с жизненным циклом преобладающих технологий и выпускаемых товаров. Циклическое развитие основано на действии таких факторов, как развитие технологий, изменение издержек, деятельность внешних конкурентов, которые приводят к повышению или снижению конкурентных преимуществ и к расширению или постепенному исчезновению кластера.

Важной *отличительной чертой кластера является его инновационная ориентированность*. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые ниши и получение значительной величины добавленной стоимости.

Любая политика, направленная на развитие кластеров, начинается с определения уже существующих в регионе предпосылок их образования.

Для того чтобы понять возможности, которые открываются перед регионами, связанные с процессом становления и развития кластеров субъектов экономики, необходимо выделить два основных направления, в рамках которых развивается этот процесс: ресурсный потенциал и интеллектуальный потенциал. Кроме того, в каждом из этих направлений следует выделить внешнюю и внутреннюю составляющие (см. рис. 4).

Внешний интеллектуальный потенциал кластера субъектов экономики характеризуется существующими и будущими предпочтениями потребителей, их интересами, тенденциями моды. Это источник, исходя из которого кластер субъектов экономики впоследствии будет выстраивать свою маркетинговую политику и создавать локальный бренд.

Внешний ресурсный потенциал отражает текущее положение кластера экономических субъектов на рынке (на этапе пилотного проекта). К этой части относятся, в первую очередь, доля рынка, превышение цены продукции над ее себестоимостью, соотношение цены на рынке. Сюда мы можем отнести также существующее конкурентное окружение, силу поставщиков, силу покупателей, уровень технологий, государственное регулирование и развитость законодательства. Именно эта составляющая больше всего уязвима (в нормальной экономической системе), и именно отсюда исходят самые опасные и непредсказуемые угрозы для формирующегося кластера субъектов экономики.

Внутренний интеллектуальный капитал – это знание, порождаемое и накапливаемое внутри кластера экономических субъектов, а также все, что непосредственно этому способствует. К этой же составляющей следует отнести и навыки руководителей, их лидерские качества, дальновидность. Созданная организационная структура кластера субъектов экономики — это тоже внутренний интеллектуальный потенциал. Именно внутреннее

знание может позволить создаваемому кластеру осваивать, поддерживать и воспроизводить остальные составляющие общего потенциала.

Внутренний ресурсный потенциал кластера субъектов экономики – это весь накопленный капитал. В него входят имеющиеся финансовые, производственные ресурсы, заключенные контракты (особенно долгосрочные), зарегистрированная интеллектуальная собственность (патенты, лицензии), освоенные технологии. Внутренний ресурсный потенциал определяет текущую силу созданного кластера субъектов экономики, его способность выдержать конкурентную борьбу.

Предложенный подход позволяет не просто представить потенциал создаваемого кластера экономических субъектов, но и показать источники его появления, показать, где и как он формируется и в чем проявляется на рынке.

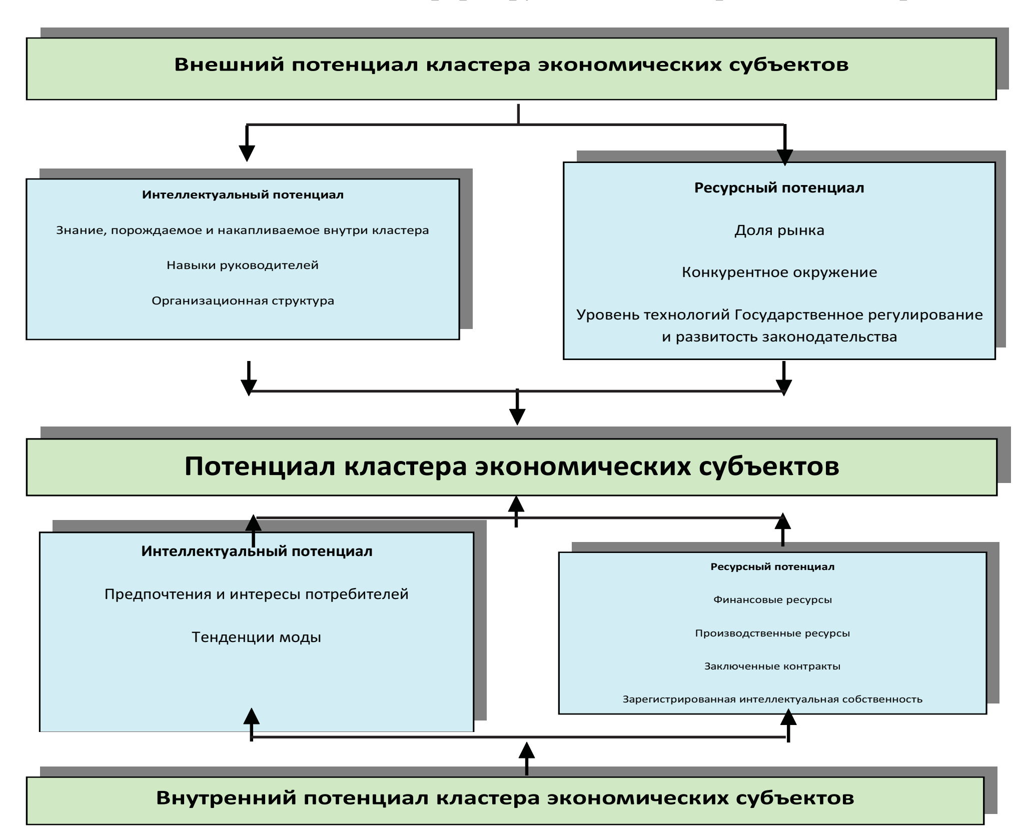


Рис. 4. Потенциал кластера экономических субъектов.

Соотношение составляющих потенциала может меняться в зависимости от типа отраслевой структуры, в которой действует кластер субъектов экономики.

Далее рассмотрим ограничения, которые представляют определенную опасность для формирования и развития кластеров субъектов экономики.

Также как и потенциал, ограничения имеют внутреннюю и внешнюю составляющие (рис. 5).

Внешнюю составляющую ограничений создания и формирования кластеров субъектов экономики можно разделить на два уровня: макроуровень и микроуровень.

На макроуровне к ограничениям можно отнести следующие факторы: отсутствие конкурентоспособных экспортных товаров высокой степени переработки, увеличение оттока капитала из страны, рост импорта, углубление технологического отставания от развитых стран.

На микроуровне такими факторами будут: неразвитость финансовой системы страны, дальнейшее закрепление экспортно-сырьевой ориентации экономической системы, бюрократическая нагрузка на бизнес, неэффективность реформирования экономических и других институтов, высокое неравенство доходов, проблема бедности, темпы и характер формирования среднего класса, значительная дифференциация регионов по социально-экономическому уровню развития.

Ограничения создания и формирования кластера субъектов экономики

Внешние ограничения	Внутренние ограничения
➢ Отсутствие конкурентоспособных экспортных товаров высокой степени переработки ➢ Увеличение оттока капитала из страны ➢ Рост импорта ➢ Углубление технологического отставания от развитых стран ➢ Неразвитость финансовой системы страны ➢ Дальнейшее закрепление экспортно-сырьевой ориентации экономической системы ➢ Бюрократическая нагрузка на бизнес ➢ Неэффективность реформирования экономических и других институтов ➢ Высокое неравенство доходов, проблема бедности, темпы и характер формирования среднего класса ➢ Значительная дифференциация регионов по социально-экономическому уровню развития	➢ Высокий моральный и физический износ основных производственных фондов ➢ Низкая конкурентоспособность продукции конечных отраслей ➢ Высокая ресурсоемкость и затратность производства ➢ Низкая капитализация отечественных компаний, ограничивающая, в том числе, масштаб внешних заимствований ➢ Низкий уровень инвестиций в человеческий капитал

Рис. 5. Ограничения создания и формирования кластера субъектов экономики.

Таким образом, мы рассмотрели потенциал создания кластеров субъектов экономики и те ограничения, которые действуют при этом.

Но, несмотря на выявленные ограничения, следует отметить, что развитие кластеров является индикатором общего экономического развития, поэтому наличие сильных кластеров является свидетельством эффективной промышленной политики государства.

Процесс выявления, определения и описания кластера не стандартизирован. Различные исследователи разрабатывают собственные методы.

Выделяют следующие компоненты: наличие предприятий, способных образовать ядро кластера; тесные кооперационные связи; достаточный уровень доверия; высокий инновационный уровень; высокий уровень экспорта; программы развития [5].

Каждый кластер имеет свой цикл развития, который можно представить следующим образом (рис. 6):

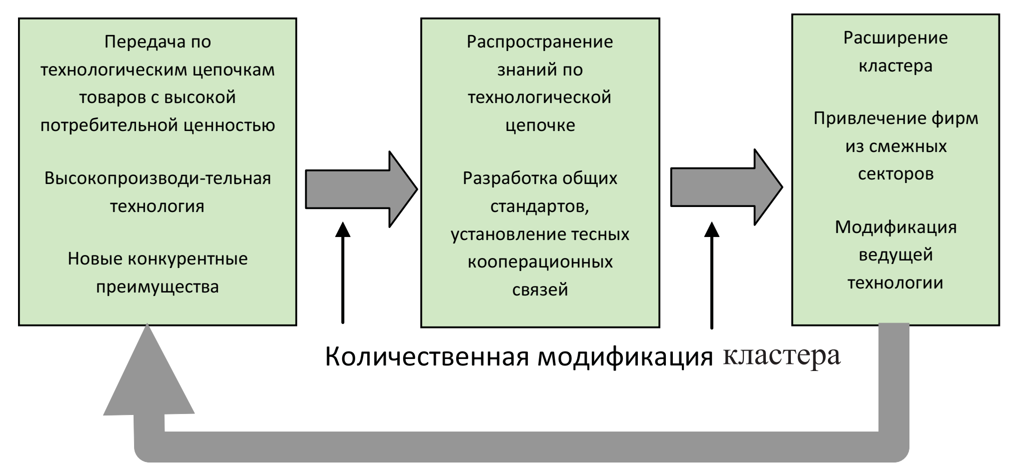


Рис. 6. Цикл развития кластера субъектов экономики.

Источник: [3]

Внутреннее развитие кластеров субъектов экономики направлено на повышение использования знаний, уменьшение трансакционных издержек, на создание новых сетей сотрудничества; внешнее развитие направлено на установление связей с другими кластерами, преодоление национальных границ, адаптацию к изменяющимся условиям конкуренции и государственному регулированию, взаимодействие с законодательной и исполнительной властью.

Таким образом, развитие кластеров является индикатором общего экономического развития, поэтому наличие сильных кластеров является свидетельством эффективной промышленной политики, сопровождаемой синергетическим эффектом:

1) тесные кооперационные связи приводят к синхронному развитию предприятий;

2) достигается взаимная выгода от совместной деятельности;

3) происходит привлечение новых участников, что приводит к ускорению развития, стимулированию различных подходов к НИОКР, разработке и внедрению новых стратегий;

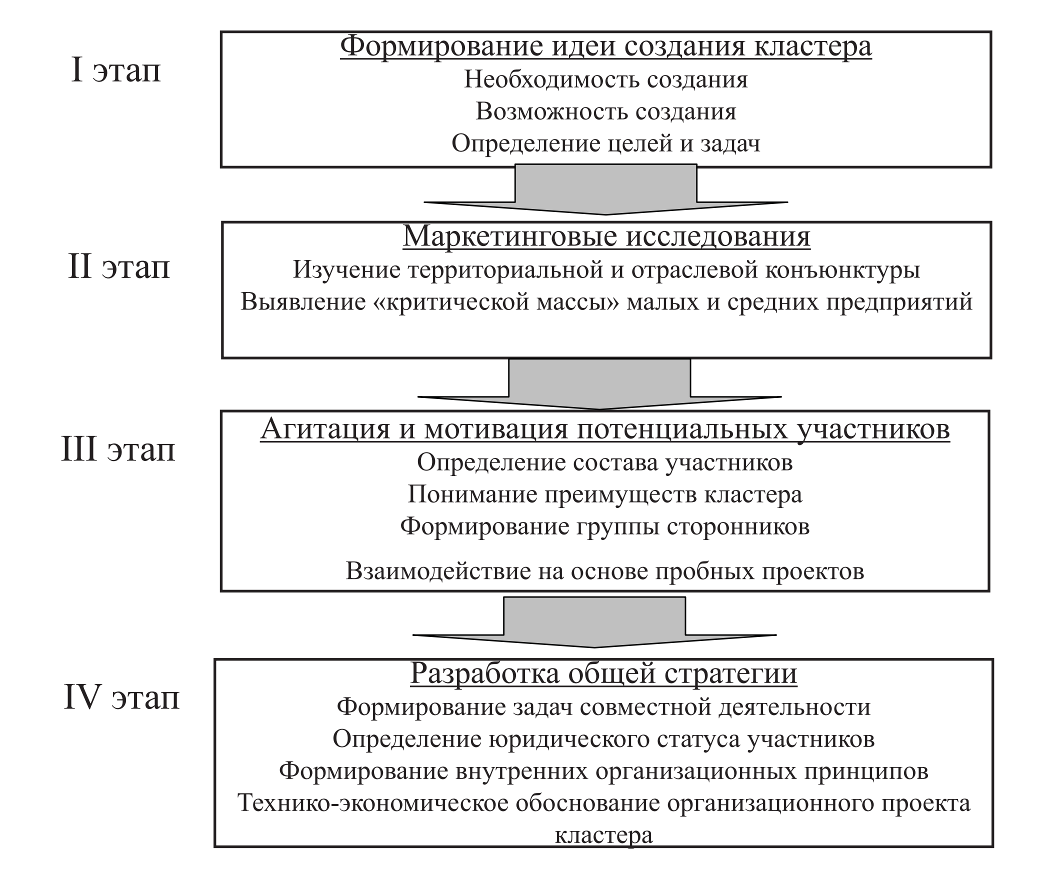
4) улучшается информационный обмен и диффузия новшеств по каналам поставщиков или потребителей;

5) взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к разработке новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности; человеческие ресурсы и идеи образуют новые комбинации;

6) кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах.

Наличие кластера позволяет поддерживать преимущество за счет упрочнения внутренних связей: фирмы кластера делают инвестиции в специализированные, но родственные технологии — в информацию, инфраструктуру, человеческие ресурсы, что ведет к массовому возникновению новых фирм и новых знаний.

Рассмотрим один из возможных сценариев искусственного создания кластера предприятий. На мой взгляд, необходимо представить процесс становления и развития кластера субъектов экономики как последовательность определенных этапов (рис. 7).



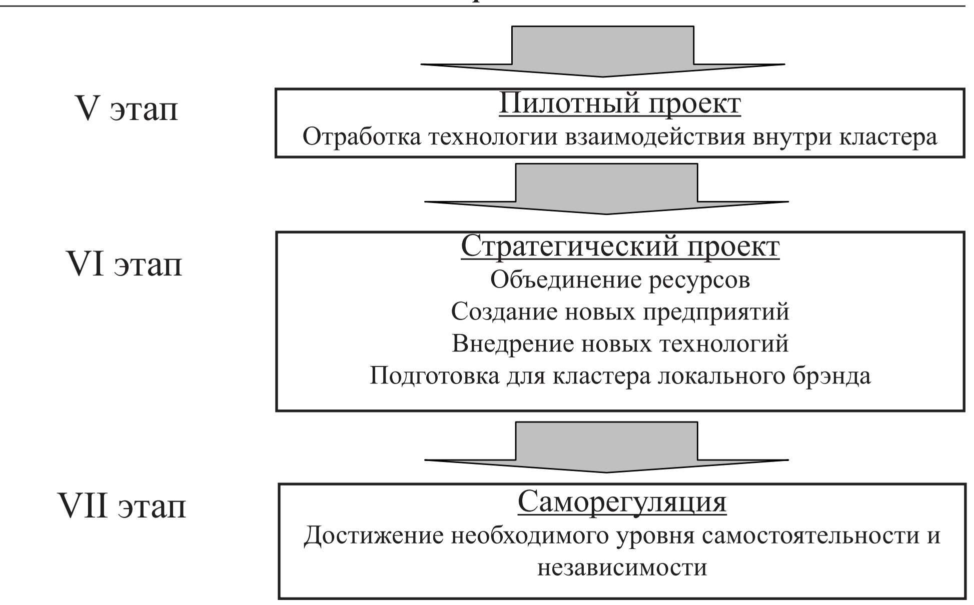


Рис. 7. Этапы становления и развития кластера.

Согласно международной практике, первым шагом при реализации кластерной политики является проведение предварительного (предпроектного) исследования, основной задачей которого является выявление потенциала экономики региона для развития кластеров и определение точек приложения усилий. Такое исследование проводится, как правило, соответствующей организацией – агентством по маркетингу территории (в российской практике такие функции может выполнять формируемый при участии территориальных органов власти Координационный совет по кластерному развитию с привлечением компетентных инфраструктурных и иных организаций). Результаты исследования являются обоснованием необходимости развития определенных продуктовых и технологических направлений и разработки и реализации обеспечивающих выбранные направления кластерных проектов.

При определении перспективных направлений для реализации кластерных инициатив необходимо сопоставлять значительные массивы разнородной информации, являющиеся результатами анализа:

- статистических данных по всей совокупности предприятий региона/округа (малых, средних и крупных) в динамике, с выделением динамики развития отдельных сегментов малого бизнеса;
- показателей производственно-хозяйственной деятельности общей совокупности предприятий региона/округа и отдельных сегментов (по данным бухгалтерских балансов);
- экспортно-импортного баланса региона/округа;

- территориального распределения групп предприятий выбранных сегментов (формируется карта распределения предприятий на территории региона/округа);
- характеристики продукции наиболее динамично развивающихся отраслей, в том числе: экспортная направленность или импортозамещение, выявление смежных отраслей, участвующих в создании продукции, определение совокупности продуктового направления, технологический уровень продукции (на основании экспертных оценок);
- другие виды анализа – например, для определения потенциальных инновационно-производственных кластеров желательно проанализировать обеспеченность наиболее привлекательных продуктовых направлений таким специфическим ресурсом, как квалифицированная рабочая сила – выпускники профильных вузов (и сопоставить динамику набора абитуриентов на соответствующие специальности с динамикой развития отраслей, участвующих в создании основного продукта).

В некоторых случаях при определении приоритетов включаются дополнительные факторы, например наличие значительной интеллектуальной составляющей в конечном продукте и глубина переработки (задается вектор от простых переделов с минимальным уровнем интеллектуальной составляющей – к более высоким переделам с повышающимся уровнем интеллектуальной составляющей).

По каждому выбранному направлению определяется его основной вектор – развитие экспортного потенциала, либо импортозамещение. Кластерные проекты, в зависимости от выявленной направленности, имеют существенные отличия в технологии реализации (по направленности и по составу мероприятий). Так, если кластер в основе своей деятельности является импортозамещающим, то основной акцент в мероприятиях делается на снижение издержек и усилении работы с субпоставщиками; если экспортно-ориентированным, то акцент делается на работу с потребителями и на развитие рынков сбыта.

С учетом некоторых поправок (тенденции развития рынка по каждому выбранному продуктовому направлению и др.) осуществляется окончательный выбор и принимается решение о подготовке и реализации кластерного проекта.

Кластер экономических субъектов интегрирует в своем устройстве несколько разных деятельностных схем: схему организации полномасштабной производительной системы, схему сферной организации промышленно-производственной платформы, схему инвестиционного проектирования и т. п. Одной из таких схем является схема двойного «маркетингового кольца», обеспечивающая маркетинг нового типа приборов и технологических услуг по их реализации.

Непременным условием создания кластера субъектов экономики является использование при его формировании различных средств маркетинга. Можно предложить соотнести применения различных инструментов мар-

кетинга с различными этапами становления и развития кластеров экономических субъектов (рис. 8).

Определяющим этапом становления и развития кластера является этап проведения всеобъемлющих маркетинговых исследований. Проведение масштабного маркетингового исследования (агентство по маркетингу территории) подразумевает сбор, обработку и анализ значительного объема первичной и вторичной информации при помощи общенаучных, аналитико-прогностических методов и методических приемов, заимствованных из разных областей знаний – социологии, психологии, эстетики, дизайна, экологии и т. п.

На этапе агитации и мотивации потенциальных участников кластера экономических субъектов особую роль играет использование рекламы, которая до сих пор является наиболее эффективным методом распространения информации, имеющим целью продвижение идеи. В данном случае необходима информативная реклама, которая в современных условиях имеет место при выведении нового продукта (услуги) на рынок.

Формирование и проведение маркетинговой политики реализуется на нескольких последовательных этапах – при разработке общей стратегии кластера субъектов экономики, реализации пилотного и стратегического проектов. Реализуя данные этапы, кластеру экономических субъектов необходимо совместными усилиями разрабатывать:

- товарную политику, т. е. планировать и разрабатывать ассортиментную структуру, оценивать конкурентоспособность товаров (услуг);
- ценовую политику;
- коммуникационную политику, например, планирование проведения выставок / ярмарок, создание локального бренда кластера экономических субъектов;
- политику формирования сбытовой сети (выбор каналов сбыта и товародвижения, прогноз сбыта).

На всех этапах становления и развития кластера субъектов экономики должно осуществляться маркетинговое управление средствами ситуационного анализа, маркетингового синтеза, стратегического планирования, тактического планирования и маркетингового контроля.

Итак, рынок вынуждает производителей прибегать и к перепрофилированию бизнеса, и к установлению доверительных отношений между производителями региона. Кластеры экономических субъектов являются продуктом трансформации природы фирмы в условиях глобализации экономики. Первые кластеры возникали стихийно, но они могут формироваться и осознанно (искусственно). Ключевым элементом создания кластеров является наличие достаточного уровня доверия между его участниками, который достигается путем взаимного сотрудничества на всех этапах становления и развития кластера субъектов экономики.



Рис. 8. Применение различных средств маркетинга на этапах становления и развития кластера.

Литература

1. Паппэ Я.Ш. Крупные российские интегрированные бизнес-группы (общая характеристика) // [Электронный ресурс] http://www.libertarium.ru/libertarium/lib_oligarches_01
2. Цветков В. Финансово-промышленные группы: накопленный опыт и тенденции развития // Экономист. 2004. № 4. С. 43–53.
3. Бородина Е.А. Кластерный подход как направление промышленной политики / Е.А. Бородина, Е.В. Самсонова, В.Н. Цыганкова // Известия вузов. Машиностроение: науч.-техн. журнал. 2005. № 6.
4. Le May J. and De Bresson Ch. Le reperage de grappes technologiques: une analyse de graphes orientes appliquee a des matrices technologiques / CREDIT. Montreal, 1988.
5. Хасаев Г.Р., Михеев Ю.В., Уманский М.И. Кластер как современный инструмент повышения конкурентоспособности в регионе. Через партнерство – к будущему. Ч. 2 // Компас промышленной реструктуризации. 2004. № 1 // [Электронный ресурс] http://www.compass-r.ru/st-1-04-1.htm